

学校编码: 10384
学号: X2008110023

分类号 _____ 密级 _____
UDC _____

厦门大学

硕士学位论文

从目的论看商务口译的策略选择问题

On the Choice of Strategy for Business Interpreting from
the Perspective of Skopos Theory

储燕珊

指导教师姓名: 纪玉华 教授

专业名称: 翻译硕士英语口译

论文提交日期: 2014 年 3 月

论文答辩时间: 2014 年 月

学位授予日期: 2014 年 月

指导教师: 纪玉华 教授

答辩委员会主席: _____

评阅人: _____

2014 年 04 月

厦门大学

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1.经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ☒ ） 2.不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘要

传统观点认为,不论采取何种翻译策略,翻译的理想境界是忠实或等值。然而,在商务口译中,会经常出现译者时而“忠实”时而“叛逆”原文的现象,即存在看似“悖反”的口译策略。学者关于商务口译策略的探讨较多关注策略的优劣,较少系统地、从理论角度解释在商务口译的某一情景下是何种因素影响着口译员的策略选择问题。

本文尝试从跨学科的角度,以功能主义目的论为指导,通过分析不同商务场景下的口译实例,探讨商务口译的策略选择问题,并论证目的论对商务口译的指导意义。按照目的论,译者的翻译行为首要准则是:译文必须在译语环境中达到所预期的具体交际功能与目的。如此,译者就冲破了关于直译或意译争论的樊笼。目的论对于诠释商务口译中的“忠实”或者“叛逆”现象的合理性和可行性提供了强有力的理论支持和依据。

本文共由四部分组成:第一章介绍本文的研究背景、研究目的和本文结构。第二章系统介绍目的论的理论框架。首先介绍功能翻译理论代表人物 Katharina Reiss、Hans. J. Vermeer、Justa Holz Manttari 和 Christiane Nord 的主要观点对目的论形成和发展的贡献,接着解析目的论的几个重要概念,包括翻译和翻译行为,以及翻译的目的,最后分析目的论的三大翻译法则,即目的法则、连贯性法则和忠实性法则。第三章是本文的核心章节,笔者将商务口译放在目的论的框架中进行分析,结合商务口译案例,探讨影响商务口译策略选择的诸多因素。这一部分主要从译者在商务口译中的两大职能入手,其一是充当文化媒介,协调跨文化交际;其二是调节谈判气氛,积极促成利益最大化。论文的最后部分总结本文的研究成果并指出尚需进一步研究的地方。

关键词: 商务口译 目的论 跨文化交际 口译策略

Abstract

Traditional theories regard faithfulness or equivalence as the ideal result of translation. In business interpreting, however, interpreters' loyalty and treason alternate from time to time. That means interpreters have to face the problem of choosing different strategies for business interpreting. Many scholars have been discussing the advantages and disadvantages of different strategies. Few of them, however, have conducted systematic and theoretical analyses of various factors for the choice of a certain strategy in a particular situation of business interpreting.

This thesis attempts to study business interpreting strategies from the perspective of Skopos Theory, the nucleus of German Functional School. Abundant examples of interpretation from different business settings are collected and analyzed to prove the applicability of Skopos Theory to business interpretation. Skopos Theory assesses translation behavior by the level of achievement of the expected function and purpose of communication in the target culture, thus it may successfully explain interpreters' choice of loyalty or treason.

This thesis contains four parts. The first part serves as an introduction, which presents the background of this study, the purpose of this study and the structure of this thesis. In the second part, there is an overview of the main contributions of Katharina Reiss, Hans J. Vermeer, Justa Holz Manttari and Christiane Nord, the four prominent figures of German Functionalist School. Then the author discusses several core concepts of Skopos Theory, namely Translation and Translational Action, as well as the purpose of translation. Finally the three guiding rules of Skopos Theory are analyzed in detail, i.e. the Skopos Rule, Coherence Rule and Fidelity Rule, which serve as the theoretical foundation of this study. The third part is the core chapter of this thesis, in which the author attempts to probe into the decisive factors for interpretation strategies under the guidance of Skopos Theory. Specific cases of business interpretation are analyzed to show the two major functions of interpreters in business

interpretation: firstly, to bridge cultural gaps and coordinate intercultural communication, and secondly, to mediate business negotiations and facilitate maximizing the benefit. The last part of this thesis is a conclusion summarizing the findings of this study.

Key Words: business interpretation; Skopos Theory; intercultural communication; interpretation strategies

目 录

中文摘要.....	I
英文摘要.....	II
第一章 引言	1
1.1 研究背景	1
1.2 研究目的	2
1.3 本文结构	2
第二章 目的论的理论框架	4
2.1 目的论的形成	4
2.2 目的论的基本概念	5
2.2.1 翻译和翻译行为	6
2.2.2 翻译的目的	6
2.3 目的论的三大翻译法则	8
2.3.1 目的法则	8
2.3.2 连贯性法则	9
2.3.3 忠实性法则	11
第三章 目的论在商务口译中的应用	13
3.1 商务口译的特点	13
3.2 目的论视角下的商务口译策略	15
3.2.1 充当文化媒介，协调跨文化交际	15
3.2.2 调节谈判气氛，积极促成利益最大化	23
第四章 结论	28
参 考 文 献	30
致 谢	33

Table of Contents

Abstract(Chinese)	I
Abstract(English)	II
Chapter One Introduction	1
1.1 Background of This Study	1
1.2 Purpose of This Study	2
1.3 Strudcture of This Study	2
Chapter Two Theoretical Framework of Skopos Theory	4
2.1 Formation and Development of Skopos Theory	4
2.2 Some Basic Concepts in Skopos Theory	5
2.2.1 Translation and Translational Action	6
2.2.2 The Purpose of Translation	6
2.3 Three Guiding Rules of Skopos Theory	8
2.3.1 Skopos Rule	8
2.3.2 Coherence Rule	9
2.3.3 Fidelity Rule.....	11
Chapter Three Applicability of Skopos Theory to Business Interpretation	13
3.1 Features of Business Interpretation.....	13
3.2 Business Interpretation Strategies from the Perspective of Skopos Theory.....	15
3.2.1 To Coordinate Intercultural Communication	15
3.2.2 To Mediate Business Negotiations.....	23
Chapter Four Conclusion.....	28
References	30

Acknowledgements	33
-------------------------------	-----------

厦门大学博硕士论文摘要库

第一章 引言

1.1 研究背景

在国际政治、经济和文化交流中，译者是不可或缺的桥梁。没有他们，一切跨文化、跨语言的沟通都是无法进行的。随着改革开放的不断深入和经济建设的不断发展，我国对外贸易的规模也在不断地扩大。商务口译是随着全球经济的迅速发展和国际经贸活动的日益频繁而兴起的一种职业。在诸多国际商务活动中，譬如在国际展会接洽、国际商务谈判、外宾参观企业、国际商贸合同签订等场合中，均可见到口译人员的身影。但是，当前我国的商务口译人才市场，无论就质量还是就数量来看，都远远不能满足我国对外经贸活动的需求。文化背景以及语言的不同，特别是国际商务谈判业务的复杂性和利益性，使得商务口译对译者提出了更高的要求。

在学习、研究商务口译以及参与商务口译实践中，笔者发现译者往往无法总是按照传统理论所要求的忠于原文的翻译策略来进行口译，而时常需要选择“变译”或“改译”的叛逆策略。对于商务口译的策略和方法，许多学者已经做过大量的研究，但其讨论主要偏重于策略本身的优劣，而较少系统地从理论角度解释在商务口译的某一特定情境下是何种因素影响着力译策略的选择。故笔者从口译研究的相关成果入手，尝试寻找行之有效的理论，用以解决商务口译的翻译策略选择问题。

回顾口译研究这一新兴学科的发展过程，可以发现口译研究“很大程度上是经由其他更加成熟的学科概念和方法路径所建立起来的”（波赫拉克，2010：47），研究者们借助相关学科的成熟理论及其有效的方法进行跨学科的研究。从口译的理解阶段到表达阶段涉及以下几种具有代表性的口译跨学科研究模式：口译的释意理论模式从心理学和语言学的角度把口译过程分解为理解/阐释、脱离源语语言外壳和重新表达三个步骤（塞莱斯科维奇，1992）。这一理论关注口译过程中意义的感知、理解、记忆、提取与表达，将口译和人（译者）的认知思维紧密地联系起来，推动了国际口译研究的认知心理学转向（张吉良，2011）；口译的认知心

理学理论模式强调“知识图式”对口译员思维理解的作用，要求口译员不仅要掌握语言知识，还必须掌握文化背景知识或与主题相关的知识（纪康丽，1996）；口译的交际学理论模式肯定了口译具有典型的翻译交际行为特点（刘和平，2005），强调口译活动使用交际策略的必要性，要求口译员必须能够多方位地使用交际能力；口译的信息处理理论模式关注口译过程中的“语言信号输入—转码—表达三大环节”（蒋凤霞、吴湛，2011），强调听力理解、记忆贮存、笔记技术、遣词造句等具体操作层面的训练从而提高口译员的工作效率和译语质量。

以上大多数口译研究模式主要关注的是译者的认知思维层面，而社会交际问题则处于“未被解释的状态”（波赫哈克，2010:80）。20 世纪 70 年代，德国学者开始对普遍的翻译现象进行分析，并从交际背景和社会文化语境的视角建构新的翻译研究模式，形成功能主义翻译理论。笔者通过研究，发现功能翻译学派的目的论对于商务口译具有很好的指导作用，目的论的三大翻译法则适合于解释商务口译的翻译策略选择问题。目的论认为，所有的翻译首先应该遵循的就是目的法则。翻译应在译语语境和译文文化中按照译文目标读者所期待的方式发生作用。译者在翻译过程中应该着重考虑译文在译语语境和译文文化中达到的某种预期的交际功能，并据此选择合适的翻译方法和策略。

简而言之，德国功能主义目的论为翻译标准的探讨提供了一个崭新的视角，使译者跳脱了“忠实”与“叛逆”的争论。

1.2 研究目的

本文系统分析目的论对翻译目的之界定以及目的论用于指导翻译实践的三大原则，尝试以目的论为指导，解释国际商务活动中的口译策略选择问题，为口译员在商务口译工作中选择正确的口译策略提供新的思路和参考建议。本研究的意义在于为商务口译人员的口译策略选择提供实践指导，探讨目的论对商务口译应用和理论研究的启迪意义。

1.3 本文结构

本文由以下四章构成：

第一章为引言，介绍本文的研究背景、研究目的和本文的结构。

第二章呈现目的论的理论框架，首先介绍德国功能翻译理论的代表人物 Reiss、Vermeer、Manttari 以及 Nord 对目的论形成和发展的贡献，然后阐述目的论的几个核心概念，最后重点阐释目的论的三大翻译法则，即目的法则、连贯性法则和忠实性法则。

第三章为目的论在商务口译中的应用，该章的第一部分讨论商务口译的特点；第二部分是本文的核心内容，从目的论的角度，结合商务口译案例，探讨商务口译中影响策略选择的诸多因素。这一部分主要从译者在商务谈判中的两大作用入手，其一是充当文化媒介，协调跨文化交际，其二是调节谈判气氛，积极促成利益最大化。

第四章为结论，总结本文的研究成果并简述围绕目的论而引发的相关争议。

第二章 目的论的理论框架

2.1 目的论的形成

近半个多世纪来，西方的翻译理论基本上是与语言学同步发展的。自尤金·A·奈达（1998）提出“动态对等”理论以来，各种借鉴语言学理论的翻译对等论层出不穷，竟到了“致使翻译沦为语言学的附属品”的地步（谢天振，2008：135）。二十世纪六七十年代德国译学界的一些学者深感翻译语言学派理论与实践的脱节，广泛借鉴各种跨学科思想，如：交际学、行为学、信息论、美学等，将翻译研究的视线转向译文文本，瓦解了传统语言学派翻译理论中原文的中心地位，从而逐步形成功能主义翻译理论这一当代德国翻译研究领域中“最具影响的翻译学派”（谭幸喜，2004：255），并且也成为西方翻译理论中一支主要的理论流派。

功能派翻译理论的核心——目的论的形成主要归功于德国功能翻译理论学派的四位代表人物，他们是 Katharina Reiss、Hans. J. Vermeer、Justa Holz-Manttari 和 Christiane Nord。

Reiss 在 1971 年出版了著作 *Translation Criticism: The Potentials and Limitations: Categories and Criteria for Translation Quality Assessment*（《翻译批评：潜力与制约——论翻译质量评估的范畴与标准》），此书被认为是功能主义翻译理论的开山之作。在书中她将“功能类型”这个概念引入翻译理论，并提出将“文本功能”作为翻译批评的一个标准，从原文/译文二者功能的关系来对翻译进行评价。Reiss 将翻译的理想状态称之为“综合性的交际行为”（integral communicative performance）（Reiss, 2000: 114），指的是译语和源语在思想、语言形式以及交际功能等方面的同步一致。由此可以看出，她的理论实质仍然是寻求译文与原文的功能对等。

Vermeer 是 Reiss 的学生，他的突出贡献在于跳出了当时盛行的语言学派的“以源语为中心”的等值论的束缚，提出以文本目的为翻译活动的首要准则。Vermeer 从跨学科的视角，以行为理论为参照，强调指出：翻译也是一种人类活动，而正如一切人类行为皆是受特定背景影响的有目的的活动，翻译具有这种共

同属性，所以翻译是一种有目的的活动（Vermeer,1996）。翻译方法和翻译策略由译文所要达到的目的或功能决定。Vermeer 的观点奠定了功能主义翻译理论的基石——目的论（Skopos^① Theory），故功能学派有时也被称为目的学派。

Manttari 将 Vermeer 的观点进一步地挖掘和深化。Manttari 在对所有跨文化转换形式进行研究的基础上，强调要区分“翻译”与“翻译行为”这两个不同的概念，前者只是文本形式上的转换，后者涉及对跨文化、跨语言转换的信息传递过程。另外，她还强调翻译行为、翻译过程的参与者以及翻译的语境三个方面在翻译实践中的重要作用（转引自：Nord,1997）。由此，功能主义翻译理论开启了从译者视角对翻译进行研究的全新思路和路径。

Nord 是第二代目的论的代表，她继承并且发展了功能派翻译理论。在其著作 *Translating as a Purposeful Activity: Functionalist Approaches Explained*（《目的性行为：析功能翻译理论》）一书中，她全面系统地分析了功能派的学术思想（她是第一位以英文论述功能派观点的学者），并且提出了“功能加忠诚”模式（Function plus Loyalty）（Nord,1997: 125ff），补充了功能主义目的论。Nord 认为，译者应同时对翻译过程中的各参与方负责，并且“忠诚”是一个描述人和人之间社会关系的人际范畴的概念，不同于“忠实”(fidelity/faithfulness)^②，后者在翻译学的范畴中一般指向原文与译文的关系（ibid）。

2.2 目的论的基本概念

本节将阐述目的论中几个重要的基本概念——翻译、翻译行为和翻译的目的。为了更直观、清晰地阐述这三个基本概念，笔者选择了以下三个案例：

案例一：一家德国公司要求译者将其写给新加坡一家小公司的信函翻译成英语，而这位译者却建议将其译成汉语。原因是译者认为虽然新加坡是英汉双语通行的国家，但是小公司的人不一定熟识英语。（案例引自：仲伟合 钟钰，1999：47）

案例二：一家中国建材公司聘请一位口译员承担现场口译，口译员在商务活动之前向公司索要了有关公司及其产品的资料，并且询问相关商务活动的内容和

^① Skopos 源自希腊语，意为目的或目标。

^② 根据 Longman Dictionary of Contemporary English (4th ed, 2003) 的释义，fidelity, faithfulness 和 loyalty 在某些情况下是被视为同义词的。但是，在 Nord 的论述中，loyalty 的含义与其他二者有着本质的不同。

目的。在与外商简单的寒暄后，口译员还主动地与外商谈论中国的建材市场，并且介绍起中方公司的情况。（案例引自：古琦慧，2009：93）

案例三：口译界的一则趣闻——某国外交长官出席一个外交场合活动时讲了一个冗长又费解的故事，当时的口译员并没有照直口译出来，而是在这位长官讲完之后，对听众说：“刚才 xx 讲了一个笑话，请大家配合着尽情大笑并鼓掌！”结果大家哄堂大笑，该长官也对自己讲这个故事的效果也颇为满意。

2.2.1 翻译和翻译行为

Vermeer 指出：“每一种翻译均指向预期的受众，翻译是在目的语情境中为了一定的目的及受众而产生语篇”（Vermeer, 1987:29）。Manttari 在 Vermeer 的理念基础上进一步提出“翻译行为”的概念，并将其描述为一种为了实现跨文化、跨语言的信息转换而实施的复杂行为（转引自：Nord, 1997:13）。

从目的论的角度来看，翻译指的是以原文本为基础而进行的翻译行为，而“翻译行为”是一个包含了“翻译”在内的更广义的概念。在案例一中，译者根据自己的专业知识对译文受众进行了分析，并向翻译的委托者提出建议，更换译文的目标语言。这种行为属于“翻译行为”的范畴。在案例二中，口译员的译前准备，以及主动地与外商沟通并推销产品，都属于译者在翻译任务之外的“翻译行为”。在案例三中，口译员可以说是采用了“无为而治”式的翻译，即根本没有翻译故事的内容，相反地，口译员采用了高度总结的方法，即仅告诉听众这是个笑话。这种处理方法也属于“翻译行为”。Nord（1997：15）曾举过一个有趣的例子：一家人在吃饭，两岁大的小女孩显得非常激动，她指着爸爸含糊不清地嚷嚷“爸爸，么么么么么，嘶嘶嘶……”（“Dada, mumumum, zzzzzz!”）爸爸问妈妈小女孩刚才说了什么。妈妈说：“她说你刚刚吃了只苍蝇！”这看似“无中生有”的翻译，同样也属于“翻译行为”。

2.2.2 翻译的目的

翻译的目的性不言自明，已然包含在“行为”这个概念之中（目的论以行为学理论为基础，而后者对“行为”的定义就是一种有目的性的活动），但这个目的指的是什么？值得注意的是，在目的论学者的论述中，行为的目的性并不是说活动本身具有意图，而是说活动的参与者赋予活动的意图。

关于翻译的目的，目的论给出了三种解释：①译者自身的目的；②译文的交际目的；③使用某种特殊翻译策略所要达到的目的(Nord, 1997)。在第一种情况中，目的指的是译者从事工作的目的，譬如译者为了赚钱养家而去做翻译的工作。第三种情况可见于一些语法书中为了阐释某种特殊的语法结构而严格按原文结构进行直译。在通常情况下，“目的”指的是第二种情况，即译文的交际目的。然而，交际目的是由谁来决定呢？

在目的论中，翻译过程的参与者分五种类型：翻译的发起者或委托人、译者、原文生成者、译文接收者及译文使用者。在这条翻译链中，译者是最重要的一环。在理想的情况下，发起者或委托人提出翻译要求，包括需要译文的缘由、译文的受众、译文的使用环境、译文应具备的功能以及与翻译媒介等相关的细节等。翻译要求对整个翻译过程起指导作用。以前文提及的三个案例为实例，在案例一中，德国公司是翻译的发起者或委托人，提出的翻译要求是以英语为翻译目标语言将信件内容传达给新加坡的客户；在案例二中，中国建材公司是翻译的发起者或委托人，提出的翻译要求是口译员在商务现场对商务活动的主谈者话语进行翻译，协助商务活动主谈者之间的沟通。然而，译者面对翻译要求时，并不是被动地全盘接受。如案例一中的译者建议改换翻译的目标语，案例二中的口译员不仅为主谈者提供翻译服务，还主动与外商沟通、促销产品。从这两个案例中可以看出，译者在翻译过程中也可以参与决定或者修正译文的目的。尤其是在发起者由于知识不足或者跨文化意识欠缺而作出不合适的决定时，译者可以与发起者协商，考量特殊的翻译情况而修改译文的目的（张锦兰，2004）。目的论对翻译的目的所做出的解释，体现出翻译的“交际性”。而这个“交际性”意味着译文受众将对翻译目的之界定起到重要的影响。交际中所使用的语言符号和非语言符号（比如说话时所伴随的肢体动作）的意义是因人而异的，在不同的语境和文化背景下更有可能不同。要使交际成功，必须有一个前提，那就是交际双方对交际符号的意义必须有一致的理解。而交际符号的意义是文化所特有的，所以交际符号的转化明显地具有“跨文化”的性质。由此也显示出翻译的另一个性质：“跨文化性”。从学科渊源角度来看，目的论正是借鉴了跨文化交际学的思想理论，所以目的论视角下的翻译行为自然具有跨文化交际的显著特征。这也就决定了译者必须具备良好的、敏锐的跨文化意识，除了熟练掌握交际双方的语言，还要了解交际双方文

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.